

Um
mundo de
oportunidades

V.5 2026

AGRO INSIGHT



Institucional

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Presidente da República

ANDRÉ CARLOS ALVES DE PAULA FILHO

Ministro de Estado da Agricultura e Pecuária

CLÉBER OLIVEIRA SOARES

Secretário-Executivo do Ministério da Agricultura e Pecuária

GUILHERME CAMPOS JÚNIOR

Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS GOULART

Secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura e Pecuária

LUIS RUA

Secretário de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária

MARCELO NARVAES FIADDEIRO

Secretário de Inovação, Desenvolvimento Sustentável, Irrigação e Cooperativismo do Ministério da Agricultura e Pecuária

CIBELLE DE ANDRADE SILVA

Assessor Especial do Gabinete do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLA MADEIRA GONÇALVES SIMÕES DOS REIS

Chefe de Assessoria Especial de Comunicação Social do Ministério da Agricultura e Pecuária

Elaboração, distribuição, informações:

Ministério da Agricultura e Pecuária

Secretaria de Comércio e Relações Internacionais

Departamento de Promoção Comercial e Investimentos - DPR

Coordenação-Geral de Gestão dos Adidos Agrícolas

Endereço: Esplanada dos Ministérios, Bloco D - 3º andar, Sala 300

CEP: 70043-900 Brasília - DF

Tel.: (61) 3218-2821 e-mail: divulgacao.scri@agro.gov.br

Editorial:

Priscilla Burmann

João Huguenin

Coordenação:

Luís Rua

Augusto Billi

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

Equipe Técnica:

Rodrigo Lopes de Almeida

Eduardo Sampaio Marques

José Guilherme Tollstadius Leal

Caio César Simão

Luciana Pich Gomes

Juçara Aparecida André Dokonal

Eduardo Magalhães

Silvio Luiz Rodrigues Testaseca

Glauco Bertoldo

Nilton Antônio de Moraes

Alessandro Fidelis

Rodrigo do Espírito Santo Padovani

Leandro Diamantino Feijó

Jean Felipe Celestino Gouhie

Clóvis Augusto Versalli Serafini

Tiago Charão

Priscila Rech Pinto Moser

Rafael Mohana de Carvalho Refosco

Vanessa Medeiros de Jesus

Ana Lúcia de Paula Viana

Fabiana Villa Alves

Virgínia Arantes Ferreira Carpi

Roberto Carlos Papa

Carlos Turchetto

Fernanda Mascarenhas Magalhães

André Okubo

Dalci de Jesus Bagolin

Ellen Elizabeth Laurindo

Luna Lisboa

Frederique Abreu

Andréa Moura

Warley Campos

Márcio Rezende Evaristo Carlos

Marco Túlio Santiago

Luiz Cláudio de Santana e Caruso

Lucas Fiuza

Ana Carolina Miranda Lamy

Diego Leonardo Rodrigues

Marcelo Cláudio Pereira

Permitida a reprodução sem fins lucrativos, parcial ou total, por qualquer meio, se citada a fonte e o sítio da Internet onde pode ser encontrado o original (www.gov.br/agricultura).

Catálogo na Fonte

Biblioteca Nacional de Agricultura – BINAGRI

Resumo

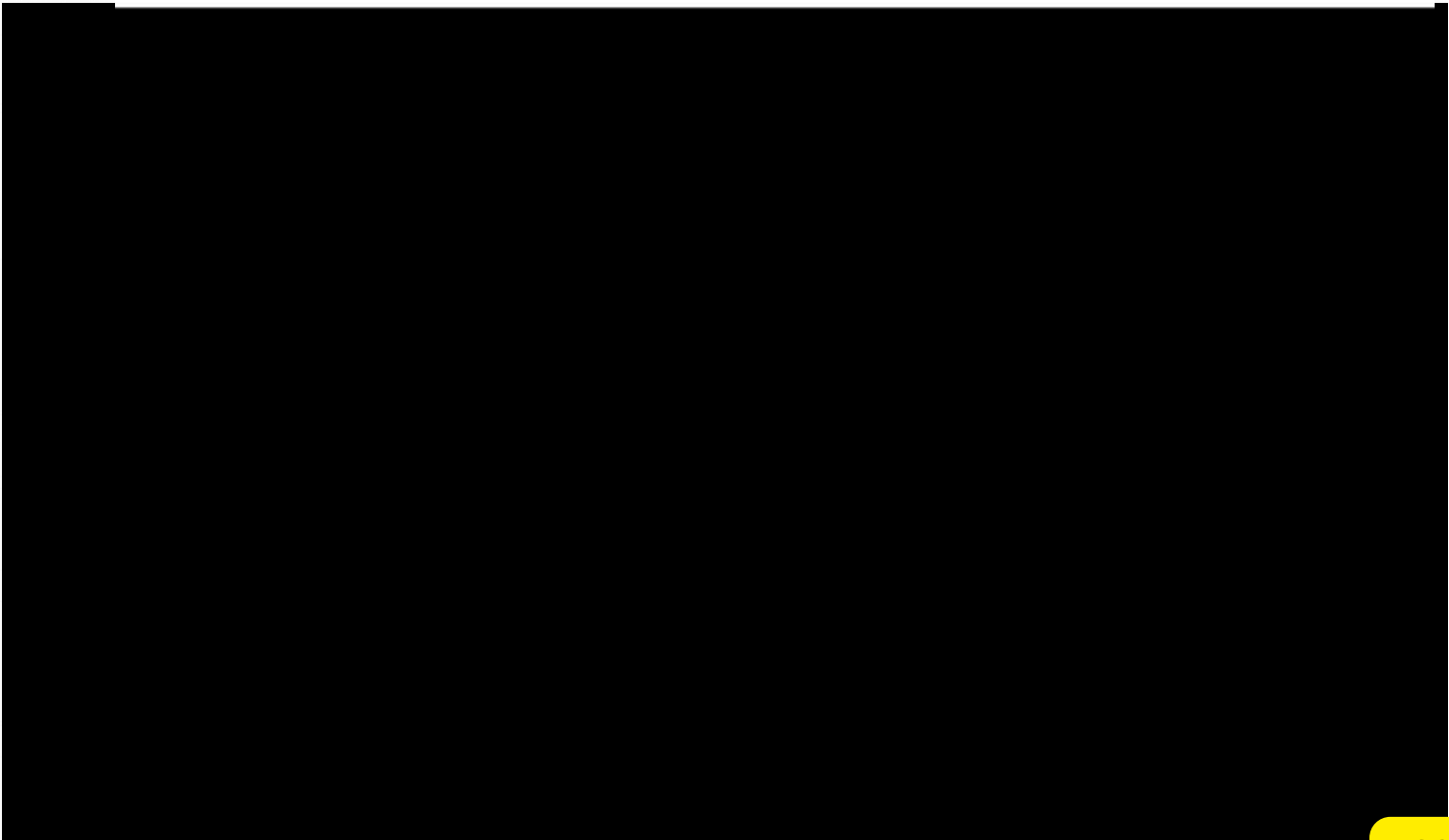
O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

Desenvolvido pela Secretaria de Comércio e Relações Internacionais (SCRI), com apoio dos adidos agrícolas presentes em 38 países, o material reúne análises estratégicas e oportunidades de negócios para produtores, exportadores e associações setoriais que buscam crescer de forma competitiva e sustentável.

Com base nas diretrizes do ministro André de Paula e sob a liderança do secretário Luis Rua, o AgrolInsight é resultado do esforço de uma equipe dedicada que acredita no potencial do Brasil como potência agroexportadora.

Este relatório é mais do que um compilado de dados — é uma ponte entre o agro brasileiro e o mundo.





EGITO: OPORTUNIDADES PARA VACINAS VETERINÁRIAS PRODUZIDAS NO BRASIL

Data: 13/05/2026

Posto: Cairo/Egito

Palavras-chave: exportação; Egito; vacinas veterinárias; oportunidades; saúde animal

Responsável: Rafael Mohana de Carvalho Refosco

SUMÁRIO:

O mercado egípcio apresenta demanda recorrente por vacinas de uso veterinário, especialmente em avicultura e ruminantes, mas combina essa oportunidade com exigências relevantes de registro, validação técnica, cadeia fria, importação e distribuição local. Para empresas brasileiras, as frentes de maior aderência comercial no curto prazo são febre aftosa e vacinas avícolas prioritárias, como influenza aviária, doença de Newcastle e doença de Gumboro. Peste dos pequenos ruminantes, brucelose e aquicultura tendem a exigir modelos mais institucionais ou industriais, como cooperação técnica, licenciamento, envase/acabamento local ou produção sob licença. A tarifa de importação não parece ser o principal entrave; o fator decisivo é a capacidade de combinar produto, dossiê regulatório, parceiro egípcio, suporte técnico, farmacovigilância e logística de cadeia fria.

Mensagem central para o exportador brasileiro

O mercado egípcio de vacinas veterinárias deve ser visto como oportunidade real, porém tecnicamente exigente. O país combina pressão sanitária em cadeias relevantes, capacidade local de produção e política pública de localização industrial. Por isso, a entrada brasileira dificilmente será uma operação meramente transacional de venda de doses: tende a exigir planejamento regulatório, parceiro egípcio qualificado, validação local, suporte pós-venda e logística robusta de cadeia fria.

A tese comercial mais promissora para o Brasil é posicionar a vacina como parte de uma solução integrada. Empresas com capacidade de demonstrar compatibilidade antigênica, estabilidade, rastreabilidade, farmacovigilância, soromonitoramento e assistência técnica têm condições de competir não apenas por preço, mas por previsibilidade de desempenho e redução de risco sanitário para granjas, rebanhos, integradores, distribuidores e programas oficiais.

Oportunidades prioritárias por doença ou segmento

As oportunidades devem ser hierarquizadas conforme a combinação entre demanda sanitária, capacidade brasileira, concorrência local, complexidade regulatória e viabilidade de entrada comercial. A matriz a seguir resume a leitura estratégica para empresas brasileiras:

Quadro 1 – Doenças e segmentos sanitários relevantes para o mercado egípcio de vacinas veterinárias: leitura estratégica para empresas brasileiras.

Doença / grupo	Leitura sanitária e comercial no Egito	Oportunidade para o Brasil	Via de entrada mais aderente
Febre aftosa	Campanhas recorrentes em ruminantes; circulação histórica de sorotipos A, O e SAT2 e detecção recente de SAT1; necessidade de atualização antigênica, potência, estabilidade e vaccine matching.	Alta	Venda seletiva com parceiro local forte; validação técnica; cooperação para atualização antigênica; possibilidade, no médio prazo, de licenciamento, fill-finish ou produção sob licença.
Influenza aviária	Pressão sanitária persistente na avicultura; vacinação condicionada à política sanitária local, vigilância, compatibilidade com cepas circulantes e monitoramento pós-vacinação.	Alta	Venda via distribuidor ou integrador com cadeia fria robusta, plano de soromonitoramento e suporte técnico pós-venda.
Doença de Newcastle / Gumboro	Demanda estrutural de rotina na avicultura comercial; mercado grande, porém competitivo e sensível a preço, desempenho de lote e capilaridade de distribuição.	Média-alta	Entrada comercial gradual, com foco em custo total, performance de lote, histórico local e serviços técnicos associados.
Brucelose	Demanda associada a programas específicos e reposição; tema sensível por envolver zoonose e requisitos técnicos de diagnóstico, controle e monitoramento.	Média	Parcerias, fornecimento a programas específicos, diagnóstico complementar e monitoramento.
Peste dos pequenos ruminantes (PPR)	Doença relevante para ovinos e caprinos; oportunidade ligada a programas oficiais, cooperação regional e meta internacional de erradicação até 2030.	Média	Licenciamento, fill-finish, cooperação institucional, capacitação e fortalecimento de cobertura vacinal.
Aquicultura / TILV	Fronteira estratégica de médio prazo, associada à escala aquícola egípcia, diagnóstico, biossegurança e agentes emergentes.	Média estratégica	P&D, validação local, biossegurança, diagnóstico, cooperação técnica e eventual transferência de tecnologia.

Fonte: elaboração própria da Adidância Agrícola no Cairo, com base em informações sanitárias da FAO e OMSA, em referências regulatórias da EDA e NAFEZA, e em informações públicas de mercado. A classificação de oportunidade e a indicação de via de entrada constituem avaliação qualitativa e orientativa.

Escopo

SH6	DESCRIÇÃO SH6
300242	Vacinas para medicina veterinária

Mercado egípcio: demanda, produção local e comércio exterior

Produção local e concorrência

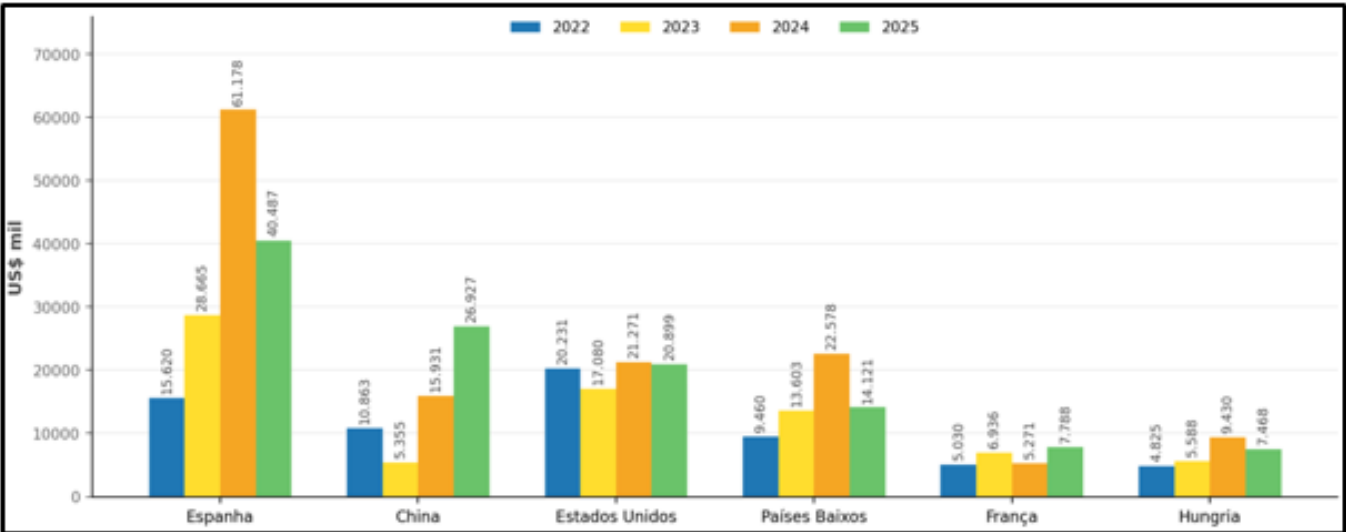
O Egito não é um mercado vazio para vacinas veterinárias. A estratégia nacional de localização produtiva, a presença de produtores locais e a existência de estruturas públicas de pesquisa, produção e controle de qualidade tornam o ambiente competitivo, mas também abrem espaço para parcerias industriais, transferência de tecnologia, licenciamento e produção sob encomenda.

Atores relevantes incluem o VSVRI – Veterinary Serum and Vaccine Research Institute (instituição pública histórica vinculada à pesquisa e produção de soros e vacinas veterinárias); a VACSERA; a Vaccine and Biotechnology City (VBC); e a MEVAC (empresa privada egípcia com forte atuação em aves e ruminantes), além de atuação exportadora regional. Essa estrutura sugere que empresas brasileiras devem entrar com proposta de valor técnica e complementar, não apenas baseada em preço.

Cenário de importações (SH 300242)

As importações egípcias classificadas no SH 300242 somaram aproximadamente US\$ 88,2 milhões em 2022, US\$ 93,6 milhões em 2023, US\$ 155,2 milhões em 2024 e US\$ 140,2 milhões em 2025. O aumento observado em 2024 e a manutenção de patamar elevado em 2025 indicam demanda relevante, embora sujeita a variações de câmbio, calendário sanitário, compras públicas, reposição de estoques e estratégia dos produtores locais.

Gráfico 1 – Principais países fornecedores de vacinas veterinárias ao Egito. 2022 a 2025. Em milhares de US\$.



Fontes: ITC Trade Map (<https://www.trademap.org/Index.aspx>) e CAPMAS (<https://www.capmas.gov.eg/>).

Exportações e reexportações egípcias

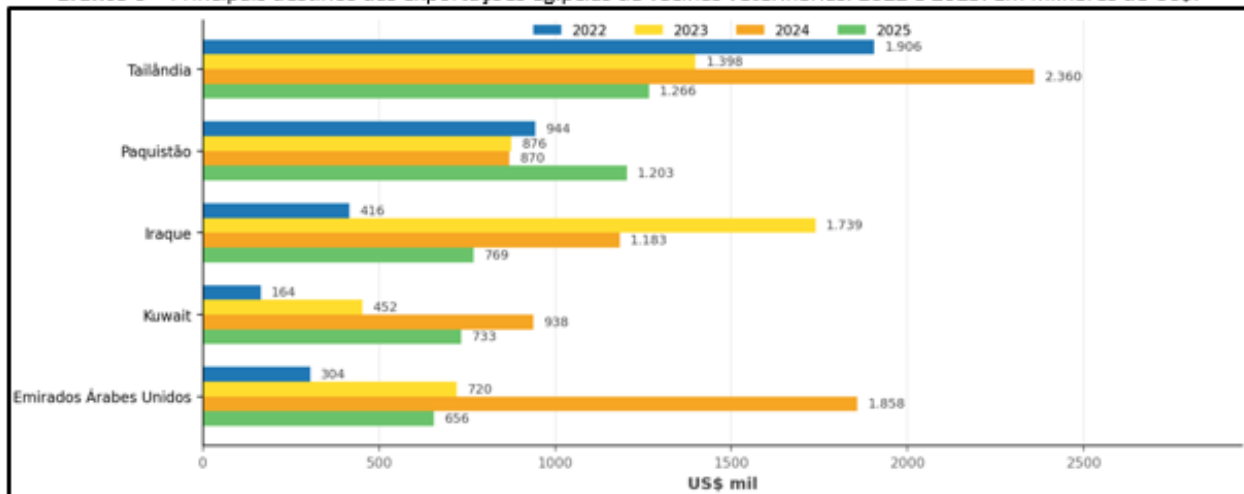
O Egito também exporta e reexporta vacinas veterinárias, evidenciando seu papel como plataforma regional. Entre 2023 e 2025, os volumes anuais giraram entre US\$ 8,8 e US\$ 13,1 milhões, com destinos focados na Ásia e Oriente Médio (Tailândia, Paquistão, Iraque, Kuwait e Emirados Árabes).

Gráfico 2 – Exportações egípcias de vacinas veterinárias. Jan-2023 a Dez-2025. Em dólares (US\$).



Fonte: CAPMAS (<https://www.capmas.gov.eg/>).

Gráfico 3 – Principais destinos das exportações egípcias de vacinas veterinárias. 2022 a 2025. Em milhares de US\$.



Fontes: ITC Trade Map (<https://www.trademap.org/Index.aspx>) e CAPMAS (<https://www.capmas.gov.eg/>).

Leitura comercial dos dados

- O mercado egípcio combina importação relevante com capacidade local de produção, o que favorece estratégias híbridas: venda direta, licenciamento, envase (fill-finish), produção sob licença ou parceria com distribuidor técnico;
- Os principais fornecedores externos em 2025 foram Espanha, China, Estados Unidos, Países Baixos, França e Hungria, o que indica concorrência de empresas com portfólios consolidados e histórico regulatório;

- A presença de exportações egípcias para destinos regionais reforça a possibilidade de usar o Egito como plataforma MENA/África, mas esse objetivo exige estratégia de médio prazo, validação local e parceiros com capacidade industrial ou distributiva; e
- A empresa brasileira deve evitar leitura simplista de “mercado importador”. O fator de sucesso é a capacidade de atender exigências técnicas, regulatórias, logísticas e comerciais de forma integrada.

Exportações brasileiras classificadas no SH 300242 com destino ao Egito

Os registros brasileiros de exportação sob o SH 300242 para o Egito permanecem limitados. O valor observado em 2025 não deve ser interpretado, por si só, como entrada comercial consolidada de vacinas veterinárias brasileiras no mercado egípcio, pois a operação se referiu principalmente a diluente de vacina. Até a informação disponível para este informativo, não havia vacina brasileira registrada no mercado egípcio.

Código SH6	Descrição SH6	2022 (US\$ FOB)	2023 (US\$ FOB)	2024 (US\$ FOB)	2025 (US\$ FOB)	2026** (US\$ FOB)
300242	Vacinas para medicina veterinária	0	0	0	53.043*	0

Fonte: Comex Stat (MDIC) (<https://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>).

* Referente a diluente de vacina. Até a data de fechamento deste informativo, não foi identificado registro ativo de vacina veterinária brasileira no mercado egípcio. Essa informação deve ser confirmada junto à EDA e às demais autoridades egípcias competentes antes de qualquer decisão comercial.

** Dados parciais obtidos até março de 2026.

Para o código SH 300242, a tarifa de importação é de 0% tanto na tarifa NMF quanto no âmbito do Acordo de Livre Comércio Mercosul-Egito, em razão do enquadramento na Categoria A. Na prática, portanto, a tarifa não parece ser o principal fator limitante para vacinas veterinárias brasileiras no Egito.

A alíquota de importação de 0% não elimina a necessidade de verificar outros custos, taxas, exigências documentais, licenciamento, despesas logísticas, armazenagem, análise de lote, eventuais custos regulatórios e tributos internos aplicáveis.

O exportador deve, contudo, confirmar o enquadramento aduaneiro específico do produto, a documentação de origem, eventuais exigências sanitárias e a compatibilidade entre a classificação declarada e o conteúdo efetivo da carga. Para biológicos, a segurança regulatória e logística tende a ser mais importante que a margem tarifária.

Acesso ao mercado: registro, validação, importação e cadeia fria

Arquitetura institucional mínima de acesso ao mercado

O acesso ao mercado deve separar quatro dimensões: registro/regularização do produto, avaliação técnica e controle de qualidade, importação/desembarço e inserção sanitária/comercial. A estratégia empresarial deve mapear essas etapas antes do primeiro embarque.

Quadro 2 – Autoridades competentes egípcias e os seus respectivos papéis institucionais na importação de vacinas veterinárias.

Ator/instância	Papel relevante para o exportador
Egyptian Drug Authority (EDA)	Autoridade central a ser considerada para registro/regularização de produtos farmacêuticos veterinários, por meio da General Administration of Veterinary Products/Pharmaceuticals, conforme enquadramento do produto.
General Organization for Veterinary Services (GOVS)	Interlocutora essencial em saúde animal, vigilância, campanhas de vacinação, quarentena veterinária e políticas sanitárias relacionadas aos rebanhos e cadeias produtivas.
Central Laboratory for Evaluation of Veterinary Biologics (CLEVB)	Instância técnica associada à avaliação e certificação de biológicos veterinários, inclusive produtos importados e produzidos localmente, conforme exigências aplicáveis.
NAFEZA / Alfândega egípcia	Plataforma e procedimentos de importação, incluindo Advance Cargo Information (ACI), geração de ACID, transmissão documental e desembaraço compatível com cadeia fria.

Fonte: elaboração própria da Agência Agrícola no Cairo, com base em informações da Egyptian Drug Authority — EDA, diretrizes de registro de produtos farmacêuticos veterinários da EDA, General Organization for Veterinary Services — GOVS, Central Laboratory for Evaluation of Veterinary Biologics — CLEVB, OMSA, FAOLEX e NAFEZA. A indicação do papel de cada ator tem caráter orientativo e deve ser confirmada, caso a caso, junto às autoridades egípcias competentes e a parceiros regulatórios locais.

Registro e dossiê técnico

A empresa brasileira deve confirmar, com parceiro local e assessor regulatório, o enquadramento do produto junto à EDA. O dossiê tende a demandar informações sobre fabricante, boas práticas, composição, cepas, potência, segurança, eficácia, estabilidade, rotulagem, condições de armazenamento, histórico regulatório, certificado de produto, autorização do fabricante e documentos de qualidade. Para produtos biológicos, análises de lote, validação local ou testes complementares podem ser exigidos.

As diretrizes da EDA podem exigir, para produtos importados, comprovação de registro e comercialização no país de origem ou em país de referência aprovado por período mínimo definido, além de Certificado de Produto Farmacêutico ou equivalente, certificado de boas práticas de fabricação (BPF), autorização do fabricante, documentação de qualidade, rotulagem, dados de estabilidade e requisitos de farmacovigilância. As empresas devem verificar previamente se o importador local possui habilitação adequada e se a documentação deverá passar por legalização, autenticação ou tradução.

Na lista de países de referência da EDA consultada, o Brasil não constava originalmente. Isso exige que o exportador busque vias alternativas de enquadramento junto ao importador. Estrategicamente, recomenda-se que o setor produtivo, em articulação com o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (SINDAN), o MAPA e o MRE, inicie um diálogo técnico-diplomático contínuo para pleitear a inclusão formal do Brasil na lista de países de referência da EDA, transformando esse entrave em uma pauta de facilitação de comércio macro.

Cadeia fria, ACI/NAFEZA e desembaraço aduaneiro

Vacinas veterinárias são particularmente sensíveis a atrasos documentais e falhas de temperatura. Antes do embarque, o exportador brasileiro deve alinhar com o importador egípcio a geração do ACID, a transmissão documental no sistema ACI/NAFEZA, a documentação comercial e sanitária, a liberação alfandegária e o plano de manutenção da cadeia fria. Planos de contingência com registradores de temperatura validados são cruciais.

Para cargas aéreas, a NAFEZA anunciou a implementação obrigatória do ACI para remessas aéreas a partir de 1º de janeiro de 2026. Como vacinas frequentemente utilizam transporte aéreo, a conformidade documental pré-embarque deve ser tratada como parte da estratégia regulatória e logística, não apenas como etapa operacional.

- prever embalagem qualificada e validada para o perfil térmico do produto;
- usar registradores de temperatura e definir responsabilidade por leitura, guarda e eventual contestação;
- estabelecer plano de contingência para atrasos no aeroporto, inspeção ou liberação documental;
- alinhar previamente certificados, fatura, packing list, conhecimento de embarque, certificado de origem e documentos sanitários/técnicos aplicáveis; e
- definir farmacovigilância, rastreabilidade e procedimento de recolhimento, se necessário.

Estratégias de entrada recomendadas

A melhor estratégia depende do produto, do status regulatório, da sensibilidade sanitária e do canal de compra. O quadro abaixo organiza modelos de entrada mais aderentes:

Quadro 3 – Modelos possíveis de entrada no mercado egípcio – leitura estratégica para empresas brasileiras.

Modelo	Quando faz sentido
Exportação direta com parceiro local	Mais adequada para produtos com dossiê robusto, demanda clara e possibilidade de registro. Exige distribuidor com experiência em EDA, cadeia fria, desembaraço e venda técnica.
Projeto-piloto com integrador ou distribuidor-chave	Útil para vacinas avícolas e produtos de rotina. Permite construir histórico local de desempenho, soromonitoramento e confiança comercial.
Licenciamento, fill-finish ou produção sob licença	Mais aderente a linhas com escala, sensibilidade institucional ou interesse egípcio de localização produtiva, como PPR, brucelose e algumas vacinas de ruminantes.
Cooperação técnica e agenda institucional	Relevante para temas de médio prazo, como aquicultura, diagnóstico, biossegurança, atualização antigênica, capacitação e fortalecimento de serviços veterinários.
Produto + serviço	Modelo transversal: vacina combinada a treinamento, monitoramento sorológico, farmacovigilância, rastreabilidade, assistência de campo e suporte de cadeia fria.

Roteiro prático para empresas brasileiras

Antes de buscar o mercado egípcio, recomenda-se que a empresa brasileira execute o seguinte roteiro:

1. Confirmar o código SH/NCM aplicável e obter o Certificado de Origem do Mercosul;
2. Verificar se o produto possui registro, Certificado de Produto Farmacêutico (ou equivalente), BPF e histórico regulatório em país de referência aceito pela EDA;
3. Identificar parceiro egípcio com experiência comprovada junto à EDA, importação refrigerada e distribuição veterinária;
4. Preparar dossiê técnico robusto (com dados de segurança, eficácia, estabilidade, potência, cepas, boas práticas e condições de armazenamento);

5. Avaliar compatibilidade antigênica com a situação epidemiológica egípcia e, quando aplicável, com os sorotipos/cepas circulantes;
6. Definir plano logístico de cadeia de frio rígido, incluindo embalagem qualificada, monitoramento ativo de temperatura e contingência no desembarço;
7. Alinhar documentos exigidos no ACI/NAFEZA antes do embarque, inclusive ACID e transmissão documental pelo importador;
8. Estruturar o pós-venda técnico: rastreabilidade, farmacovigilância e treinamento;
9. Avaliar se a melhor estratégia é exportação direta, projeto-piloto, licenciamento, envase (fill-finish), produção sob licença ou parceria industrial; e
10. Validar formalmente todas as exigências com autoridades oficiais egípcias e brasileiras antes de assumir compromissos comerciais.

Considerações finais

O Egito oferece oportunidade concreta para vacinas veterinárias brasileiras, mas não indistinta. As frentes mais promissoras são aquelas em que coexistem pressão sanitária, demanda recorrente e espaço para diferenciação técnica e logística: febre aftosa e vacinas avícolas prioritárias aparecem como vetores centrais.

A presença brasileira tenderá a ser mais competitiva quando apresentada como solução integrada. O exportador deve combinar vacina, documentação regulatória, suporte técnico, farmacovigilância, soromonitoramento e cadeia fria confiável. Para o MAPA e para a atuação institucional no Cairo, há espaço para facilitar interlocução com autoridades, apoiar missões empresariais, promover diálogo técnico e sinalizar oportunidades de cooperação sanitária e industrial.

Em perspectiva regional, uma entrada bem-sucedida no Egito pode servir como plataforma para o Norte da África, Oriente Médio e parte da África Subsaariana. Esse potencial, contudo, depende de construção gradual de histórico local, conformidade regulatória e parceiros com capacidade real de distribuição, produção ou validação técnica.